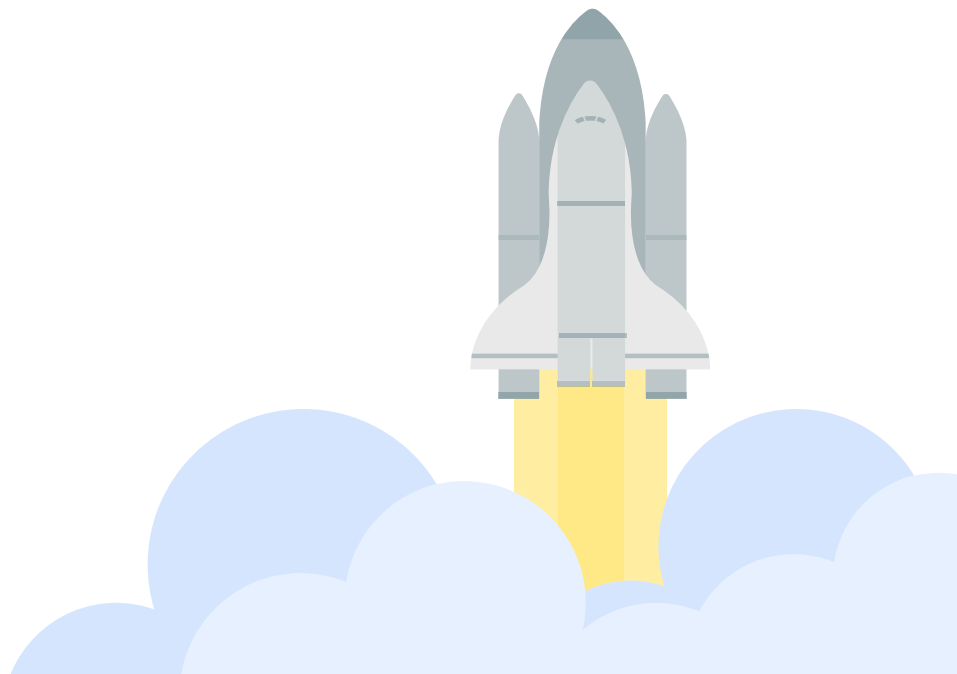


SEO

CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR

SORTIR EN PREMIER

SUR **Google**



QU'EST-CE QUE C'EST?

Qu'est-ce que le référencement et est-il toujours pertinent?

Dans un passé récent, le référencement était un sujet majeur, les propriétaires de sites Web faisant de leur mieux pour aider leurs sites à se classer en tête des moteurs de recherche. Dernièrement, cependant, les gens semblent avoir l'impression que le référencement a perdu son étincelle.

Mais qu'est-ce que le référencement, et la déclaration ci-dessus est-elle vraie?

LISEZ LA SUITE, ET DÉCOUVRONS!

Qu'est-ce que le référencement?

Le référencement fait référence à la somme de toutes les activités qui visent à rendre votre site Web ou votre contenu plus visible sur les moteurs de recherche. Ceci est réalisé en utilisant des mots-clés et en produisant un contenu de haute qualité qui aide les utilisateurs à résoudre les problèmes.

SEO est l'abréviation de Search Engine Optimization - Optimisation de votre contenu d'une manière qui lui permettrait d'être mieux classé lors des recherches.

Pourquoi le SEO est toujours pertinent

Sans aucun doute, l'algorithme de référencement ne cesse de changer et les moteurs de recherche tels que Google ne sont pas toujours ouverts sur ce qu'ils utilisent pour classer les sites.

Il est facile pour les spécialistes du marketing de penser que le référencement n'est pas nécessaire tant qu'ils continuent à produire un contenu de premier ordre. Cependant, quelle que soit l'utilité et la qualité de votre contenu, si les utilisateurs ne le trouvent pas, il se perdra dans les milliards d'autres sites Web sur Internet.

C'est pourquoi le SEO est toujours d'actualité!





Les gens utilisent les SE!

Ce n'est un secret pour personne que les gens utilisent encore des moteurs de recherche (SE) et le feront peut-être pour toujours jusqu'à ce que notre civilisation disparaisse. Soyons réalistes: tout le monde est sur Google de nos jours, même les plus âgés!

Lorsque vous recherchez une information ou un produit, vous accédez à un moteur de recherche tel que Google et tapez votre requête. Ensuite, vous examinerez les options fournies par les résultats de la recherche.

Prenez Google, par exemple. Il traite plus de 3,5 milliards de recherches chaque jour et jusqu'à 40 000 recherches par seconde.

Lorsque vous considérez les chiffres, vous pouvez voir pourquoi il est rentable d'investir dans un bon référencement pour votre entreprise. Certes, cela demandera du temps, de la patience et des efforts de votre part, mais vous serez heureux d'avoir fait ce choix à long terme.

Référencement et visibilité du contenu

La création de contenu de grande qualité nécessite souvent plusieurs jours de travail. Mais imaginez créer votre meilleur contenu uniquement pour qu'il n'ait pas la reconnaissance qu'il mérite. Cela signifie en fin de compte que votre entreprise gaspille des ressources.

Un bon référencement aidera votre contenu à devenir plus visible. Et lorsque les clients verront que le contenu les aide à résoudre des problèmes, ils voudront en savoir plus sur votre entreprise. Par la suite, le trafic vers votre site Web augmente, tout comme les chances de plus de conversions.



Les mots-clés comptent!

Comme nous l'avons dit précédemment, l'algorithme du moteur de recherche continue de changer et de s'adapter à la façon dont nous créons du contenu. Il fut un temps où vous pouviez faire en sorte que votre contenu soit classé grâce au bourrage de mots clés. Maintenant, votre site sera probablement pénalisé et perdra son classement à cause du bourrage de mots clés!

Cela dit, les mots-clés sont toujours une partie essentielle du référencement.



Et si vous ignorez le SEO?

En ignorant le référencement, vous risquez que votre site Web perde son classement et qu'un concurrent prenne probablement votre place.

Le site web le mieux conçu et le meilleur contenu ne voudront rien dire si personne ne peut les trouver, comme nous l'avons déjà dit! Si vous n'avez aucune compétence en référencement, vous voudrez peut-être envisager de faire appel à l'expertise d'un agent SEO.



Dernier mot

Il est clair que le référencement est toujours un élément essentiel de toute entreprise moderne. Cela signifie que si vous créez une stratégie pour votre entreprise afin d'augmenter la visibilité de votre moteur de recherche, vous générerez plus de trafic sur le site, des conversions plus élevées et de meilleurs taux de fidélisation de la clientèle.

Contactez notre équipe dès aujourd'hui si vous souhaitez en savoir plus sur la manière dont nous pouvons vous aider ou si vous êtes prêt à commencer dès maintenant.

Mais avant cela... Suivez la deuxième partie de cette série d'articles pour en savoir plus sur la façon de le faire vous-même!

COMMENT L'UTILISER POUR VOTRE ENTREPRISE?

Tirer parti de la tendance éternelle des gens à demander à Google!

Le référencement consiste à aider les clients en ligne à trouver votre site Web et votre contenu. Après tout, il n'y a aucun avantage à créer le site Web le plus beau, seulement pour qu'il ne soit jamais découvert par les clients.

Dans la première partie de cette série d'articles, nous vous avons donné plus de détails sur ce qu'est réellement le référencement et pourquoi il sera toujours pertinent. Et maintenant, il est temps pour nous de vous donner quelques conseils sur la façon de l'utiliser réellement dans votre entreprise.

Prêt? Constant? Apprendre!

Utiliser des mots-clés

Commencez par réfléchir aux mots-clés que les clients sont plus susceptibles d'utiliser lorsqu'ils recherchent des produits en ligne.

Par exemple, lorsque les clients recherchent un réfrigérateur, utiliseront-ils le mot « réfrigérateur » ou sont-ils plus susceptibles d'utiliser « réfrigérateur » ?

Une fois que vous avez créé une liste de mots clés que vous pensez que les clients utilisent, vous pouvez utiliser des outils tels que Google AdWords et Keyword Planner pour voir s'il s'agit des mots-clés les plus couramment utilisés. Vous pouvez ensuite inclure les mots-clés sur vos pages Web pour aider les clients à mieux trouver votre contenu.

Évitez le bourrage de mots clés. C'est là que vous saupoudrez des mots clés sur tout le contenu. Le problème ici est que vous pourriez finir par irriter les lecteurs car la copie ne semble pas naturelle, ce qui les rebutera. En conséquence, votre site connaîtra un taux de rebond élevé, ce qui obligera les moteurs de recherche à pénaliser votre site Web.



Offrez votre unicité!

Gardez à l'esprit qu'il existe probablement de nombreuses autres entreprises proposant les mêmes produits que vous. Alors, comment pouvez-vous vous assurer que le site Web de votre entreprise se démarque de la foule?

Eh bien, vous pouvez mettre en valeur vos offres uniques. Qu'est-ce que votre entreprise fait différemment de tout le reste? Mettez ceci sur votre copie.

Utilisez les liens!

Votre site sera mieux classé avec plus de sites qui ont des liens redirigeant vers votre site Web. C'est donc une bonne idée de demander aux propriétaires de sites qui vendent des produits connexes de créer un lien vers votre site Web. Vous pouvez également offrir un lien vers leur site Web en échange.

Assurer des liens de qualité. Évitez les sites mal optimisés renvoyant vers votre site Web, car ils ne vous aideront pas à classer votre site Web.

Publication de contenu de premier ordre

Les moteurs de recherche ont pour mission d'aider les utilisateurs en ligne à trouver des réponses à leurs questions et des solutions à leurs problèmes.

Par conséquent, la meilleure façon d'aider votre site Web à se classer plus haut est de publier un contenu de qualité supérieure, y compris des blogs, des articles, des vidéos et des photos. Vous voudrez peut-être envisager d'investir dans une bonne stratégie de marketing de contenu.

Utilisation des médias sociaux

En plus d'utiliser les moteurs de recherche, les gens utiliseront également les médias sociaux pour trouver ce qu'ils recherchent. Les acheteurs en ligne rechercheront des produits sur des plateformes telles que Facebook et Instagram.

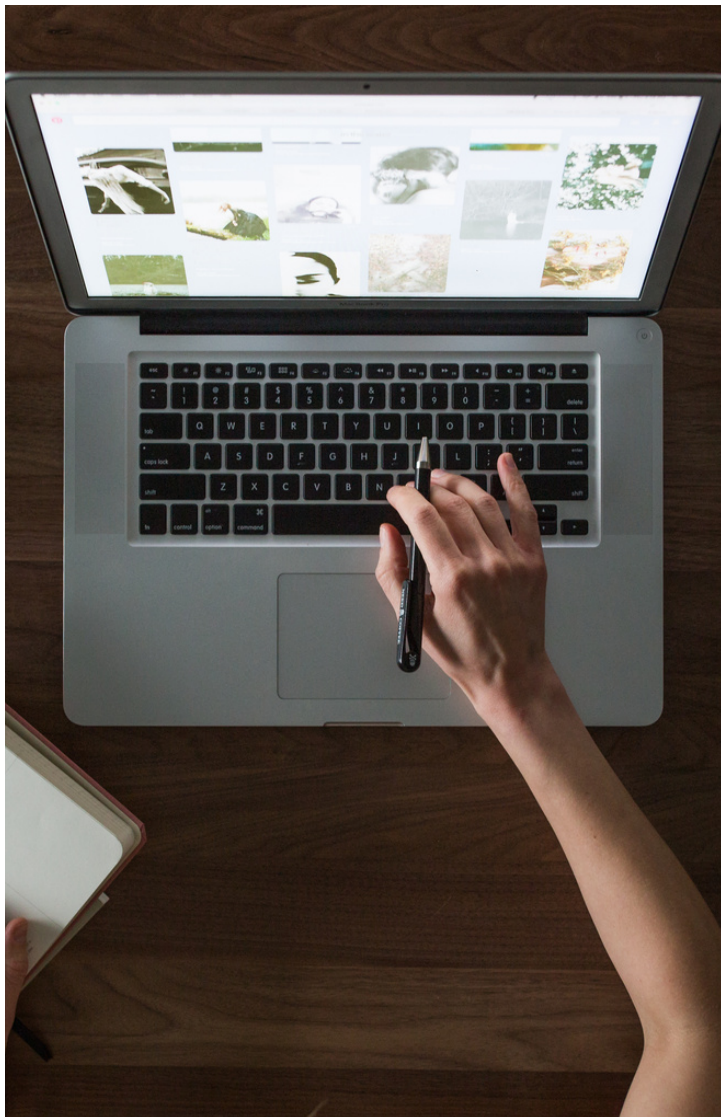
Votre entreprise doit donc avoir une bonne présence sur les réseaux sociaux. Le profil de médias sociaux de votre entreprise sera mieux classé plus les gens trouveront ce qu'ils recherchent sur votre page de médias sociaux.

Votre site Web d'entreprise

Optimisez votre site Web pour une convivialité exceptionnelle. Cela signifie qu'il doit être facile de naviguer et de fournir aux lecteurs des informations rapidement et efficacement.

Deuxièmement, optimisez-le pour le mobile, car il y a plus de personnes sur leurs appareils mobiles que sur les ordinateurs de bureau ou les ordinateurs portables de nos jours!

Utilisez de nombreux titres dans votre contenu. Cela contribuera à améliorer la lisibilité. Tenez également compte de la vitesse du site, car les acheteurs en ligne ne sont pas disposés à passer plus de quelques secondes sur un site Web dont la vitesse de chargement est lente.



Dernier mot

Le jeu SEO est en constante évolution, il est donc crucial de rester au courant des dernières mises à jour. Cela peut prendre du temps et de la patience pour que votre site Web soit mieux classé dans les pages de résultats des moteurs de recherche (SERP), mais vous devriez continuer à essayer de nouvelles stratégies jusqu'à ce que l'une d'entre elles colle!

Et n'ayez pas peur de vous faire aider par un professionnel si vous en avez besoin ! (Pssst, nous sommes là pour vous!)

N'oubliez pas que ce qui est pertinent aujourd'hui ne le sera peut-être plus dans quelques années en raison de changements d'algorithme ou d'autres facteurs!

Suivez les tendances et les changements.

Restez compétitif.



Stéphane Geoffrion

SPÉCIALISTE MARKETING PME

Stéphane est sorti de l'UQAM spécialisé en marketing. Incroyablement passionné et curieux, il s'est formé tant en marketing B2B et numérique. Son large inventaire de compétences lui permet d'avoir une vision d'ensemble stratégique qui l'aide à enseigner une approche marketing comprehensive.



GEOFFRION
CAPITAL